

## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

#### **4.1 Pengumpulan Data**

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan 2 cara yaitu, observasi dan wawancara. data yang didapatkan tersebut yaitu mengenai profil perusahaan, struktur organisasi, hasil kuesioner, dan data penjualan perusahaan.

##### **4.1.1 Profil XL Center Cabang Kecamatan Mandau**

XL Center cabang Kecamatan Mandau merupakan salah satu perusahaan telekomunikasi terkemuka di Indonesia. Mulai beroperasi secara komersial sejak 8 Januari 2010, XL saat ini adalah penyedia layanan seluler dengan jaringan yang luas dan berkualitas diseluruh Indonesia bagi pelanggan ritel (Consumer Solutions) dan solusi bagi pelanggan korporat (Business Solution). Adapun visi dan misi Perusahaan XL Center cabang Kecamatan Mandau sebagai berikut:

##### **1. Visi Perusahaan**

Menjadi perusahaan telekomunikasi no 1 di Indonesia dalam memuaskan pelanggan, pemegang saham dan karyawan Misi Perusahaan

- a. Harga lebih terjangkau dengan pilihan produk, layanan yang menarik dan memberikan nilai lebih bagi pelanggan.
- b. Meningkatkan pengalaman pelanggan.
- c. Memastikan pengolahan beban jaringan yang memadai dan memaksimalkan kapasitas serta kualitas.
- d. Mempertahankan keuntungan dengan terus meningkatkan kuliatas pasar seiring dengan upaya untuk tetap mempertahankan organisasi yang ramping dan manajemen biaya yang cermat.
- e. Menggunakan kesempatan dalam layanan data dan value added services.
- f. Memperkuat atribut merk.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

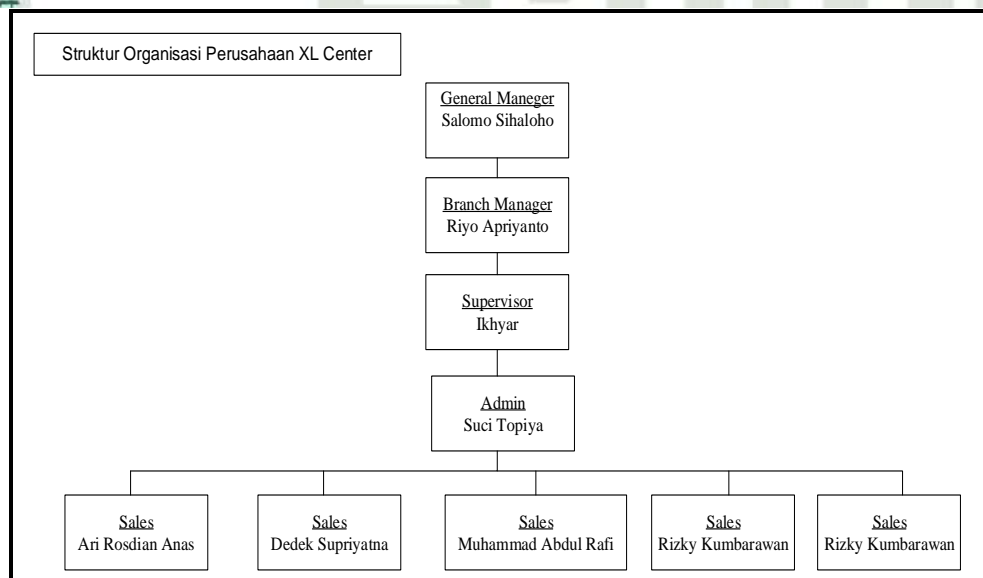
Berikut gambaran kondisi kondisi kanto XL cabang Kecamatan Mandau dibawah ini:



Gambar 4.1 Kantor XL Center Kematan Mandau  
(Sumber : Kantor XL Center, 2019)

#### 4.1.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diinginkan XL memiliki 4 orang staff dan 5 orang karyawan untuk memasarkan kartu XL. Berikut merupakan gambar bagan struktur Organisasi XL cabang Kecamatan Mandau :



Gambar 4.2 Struktur Organisasi XL Cabang kecamatan Mandau  
(Sumber: XI Center Kecamatan Mandau, 2019)

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dengan dibuatnya struktur organisasi ini dapat memudahkan para karyawan maupun staff dalam menjalankan tugas dan menggunakan wewenangnya.. Berikut adalah penjelasan struktur organisasi XL center cabang Kecamatan Mandau:

a. General Manager

General manager mempunyai wewenang dan tanggung jawab yang besar dalam sebuah perusahaan. Semakin tinggi jabatan seseorang dalam suatu organisasi maka semakin banyak pula tugas dan tanggung jawab yang dilakukan oleh seorang General Manager

b. Branch Manager

Branch Manager yaitu seorang pimpinan cabang yang bertanggung jawab untuk mengoordinasikan dan mengawasi semua operasi cabang. Berfungsi untuk meningkatkan tingkat produktivitas kinerja untuk mencapai target keuangan.

c. Supervisor

Peran supervisor sangat penting karena tugas supervisor adalah sebagai pengawas dan pengarah. Seorang supervisor dituntut untuk mampu bertindak dan bekerja langsung turun kelapangan untuk mengecek dan melaksanakan para karyawan dalam melakukan pekerjaan

d. Admin

Tugas seorang admin yaitu melakukan perekapan data, mengolah dokumen dan menyimpannya secara terstruktur

e. Sales

Tugas utama seorang sales yaitu memasarkan produk, seorang sales harus dapat mencapai target penjualan. Menjamin kepuasan dan layanan yang baik terhadap outlet.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 4.1.3 Data Penjualan Sales XL

Adapun data penjualan sales XL cabang kecamatan Mandau adalah sebagai berikut :

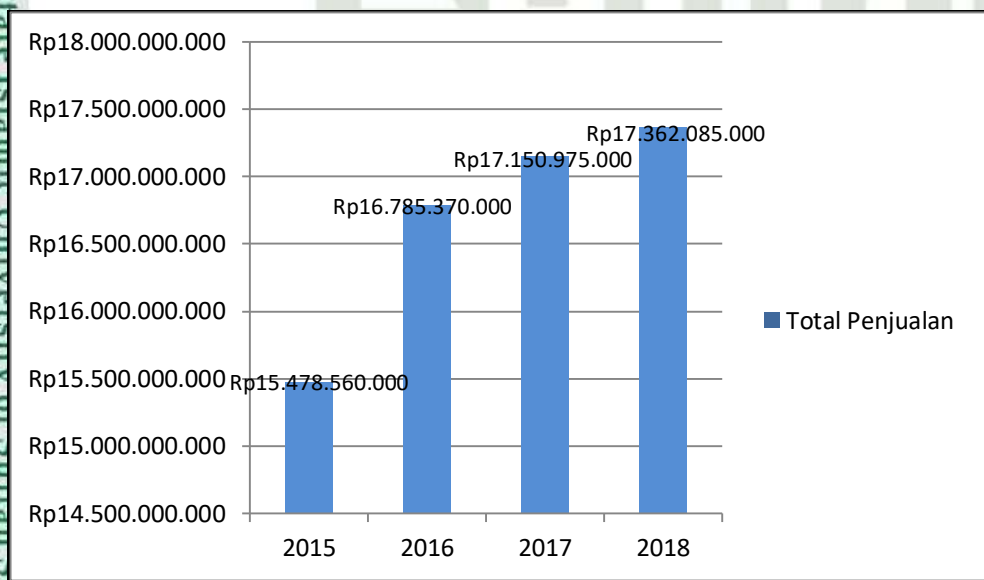
Tabel 4.1 Penjualan Sales cabang XL Kecamatan Mandau 2018

No	Bulan	Penjualan (Rupiah)	Target (Rupiah)	Ket
1	Januari	790.080.000	1.200.000.000	Tidak Tercapai
2	Februari	823.850.000	1.200.000.000	Tidak Tercapai
3	Maret	834.980.000	1.200.000.000	Tidak Tercapai
4	April	848.360.000	1.200.000.000	Tidak Tercapai
5	Mei	855.450.000	1.200.000.000	Tidak Tercapai
6	Juni	1.201.200.000	1.200.000.000	Tercapai
7	Juli	837.760.000	1.200.000.000	Tidak Tercapai
8	Agustus	1200.540.000	1.200.000.000	Tercapai
9	September	870.670.000	1.200.000.000	Tidak Tercapai
10	Oktober	1020.780.000	1.200.000.000	Tidak Tercapai
11	November	839.350.000	1.200.000.000	Tidak Tercapai
12	Desember	1.201.065.500	1.200.000.000	Tercapai
Total Penjualan		11.324.085.500		

(Sumber : Pengumpulan Data, 2019)

#### 4.1.4 Data Grafik Total Penjualan XL Cabang Kecamatan Mandau

Berikut data grafik total penjualan XL cabang kecamatan Mandau :



Gambar 4.3 Grafik Total Penjualan XL Cabang Kecamatan Mandau  
(Sumber: XI Center Kecamatan Mandau, 2019)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 4.2 Pengolahan Data

Pengolahan data diambil dari hasil kuesioner yang di isi oleh 5 orang sales XL. Adapun variabel dalam penelitian ini terbagi menjadi dua, yaitu variabel independen dan dependen. Variabel independen terdiri dari kepemimpinan dan motivasi, dan variabel dependennya adalah kinerja karyawan. Penelitian ini dilakukan dengan uji linear regresi dan di uji menggunakan uji F. Adapun hasil rekapitulasi hasil kuesioner adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2 Variabel Kepemimpinan

No	Frekuensi Jawaban					N=4	Jumlah Skor
	STS	TS	N	S	SS		
1	0	2	3	0	0	5	13
2	0	3	2	0	0	5	12
3	1	3	1	0	0	5	10
4	2	2	1	0	0	5	9
5	3	1	1	0	0	5	8

(Sumber : Pengumpulan Data, 2019)

Tabel 4.3 Variabel Motivasi

No	Frekuensi Jawaban					N=5	Jumlah Skor
	STS	TS	N	S	SS		
1	1	3	1	0	0	5	10
2	3	1	1	0	0	5	8
3	0	2	2	1	0	5	15
4	4	1	0	0	0	5	6
5	4	1	0	0	0	5	6

(Sumber : Pengumpulan Data, 2019)

Tabel 4.4 Variabel Kinerja

No	Frekuensi Jawaban					N=5	Jumlah Skor
	STS	TS	N	S	SS		
1	3	2	0	0	0	5	7
2	2	3	0	0	0	5	7
3	1	3	1	0	0	5	10
4	1	4	0	0	0	5	9
5	2	2	1	0	0	5	10

(Sumber : Pengumpulan Data, 2019)

Dari hasil rekapitulasi kuesioner variabel terbagi menjadi dua yaitu : variabel independen kepemimpinan (X1), motivasi (X2), dan variabel dependen kinerja (Y). Adapun data penelitian yang akan di olah adalah sebagai berikut :

# Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

No	Pemimpin (X1)	Motivasi (X2)	Kinerja (Y)
1	13	10	7
2	12	8	7
3	10	15	10
4	9	6	9
5	8	6	10

Gambar 4.4 Data Rekapitulas Hasil Kuesioner  
(Sumber: Pengolahan Data, 2019)

Variables Entered/Removed <sup>a</sup>			
Mode	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Motivasi, Pemimpin <sup>a</sup>	.	Enter

a. All requested variables entered.  
b. Dependent Variable: Kinerja

Gambar 4.5 Output SPSS Variables Entered/Removed  
(Sumber: Pengolahan Data, 2019)

Tabel output ( Variables Entered/Removed ) diatas yaitu memberikan informasi tentang variabel penelitian serta metode yang digunakan dalam analisis regresi. Adapun variable independent yang dipakai dalam analisis ini adalah variabel pemimpin dan motivasi, sedangkan variabel dependent adalah variabel kinerja. Dan tidak ada variabel yang dibuang sehingga pada kolom *Variables Removed* tidak ada angka atau kosong.

Model Summary				
Mode	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.994 <sup>a</sup>	.989	.977	.228

a. Predictors: (Constant), Motivasi, Pemimpin

Gambar 4.6 Output SPSS Model Summary  
(Sumber: Pengolahan Data, 2019)

Berdasarkan hasil analisis didapat *Model Summary* diatas, diketahui bahwa nilai *R Square* atau nilai koefisien determinasi sebesar 0.989. Besarnya angka koefisien determinasi *R Square* adalah 0.989 atau sama dengan 98.9 %. Angka tersebut mengandung arti bahwa variabel pemimpin (X1) dan variabel motivasi (X2) secara simultan berpengaruh terhadap variabel kinerja (Y) sebesar 98.9 %. Sedangkan sisanya ( $100\% - 98.9\% = 1.1\%$ ) dipengaruhi oleh variabel lain diluar persamaan regresi ini atau variabel yang tidak diteliti.



# Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ANOVA <sup>b</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9.096	2	4.548	87.238	.011 <sup>a</sup>
	Residual	.104	2	.052		
	Total	9.200	4			

a. Predictors: (Constant), Motivasi, Pemimpin

b. Dependent Variable: Kinerja

Gambar 4.7 Output SPSS Anova  
(Sumber: Pengolahan Data, 2019)

Untuk melakukan uji F simultan dalam analisis regresi linear berganda, maka kita cukup memperhatikan hasil yang terdapat di Anova. Adapun hipotesis yang diajukan dalam uji F adalah pengaruh pemimpin (X1) dan motivasi (X2) secara simultan terhadap kinerja (Y).

1. Berdasarkan nilai signifikan dari output anova. Berdasarkan hasil output spss diatas, diketahui nilai sig, adalah sebesar 0.011. nilai signifikan  $0.011 < 0.005$ , maka sesuai dengan dasar uji F dapat disimpulkan bahwa hipotesis diterima, yaitu variabel pemimpin (X1) dan motivasi (X2) secara simultan berpengaruh terhadap variabel kinerja (Y).
2. Berdasarkan perbandingan nilai F hitung dengan F tabel, diketahui nilai F hitung adalah sebesar 87.238. F tabel = ( k; n – k ), dimana k adalah jumlah variable independen, n adalah jumlah responden. ( k ; 5 – 2 ) = ( 2 ; 3 ) F tabel = 9.55. Diperoleh F hitung > F tabel maka hipotesis diterima yaitu variabel pemimpin (X1) dan variabel motivasi(X2) secara simultan berpengaruh terhadap variabel kinerja (Y).

Coefficients <sup>a</sup>					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	14.812	.589		.002
	Pemimpin	-.761	.058	-1.041	.006
	Motivasi	.190	.032	.468	.028

a. Dependent Variable: Kinerja

Gambar 4.8 Output SPSS Coefficients  
(Sumber: Pengolahan Data, 2019)

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Uji t dilakukan untuk mengetahui apakah ada pengaruh pemimpin dan motivasi terhadap kinerja :

1. Berdasarkan nilai signifikan (sig.)

Berdasarkan hasil output spss *coefficients* diatas dapat diketahui nilai signifikan variabel pemimpin (X1) adalah sebesar 0.006, karena nilai signifikan  $0.006 < \text{probabilitas } 0.05$  maka dapat disimpulkan bahwa variabel pemimpin (X1) diterima, adanya pengaruh pemimpin (X1) terhadap kinerja (Y). Dan Signifikan variabel motivasi (X2) adalah sebesar 0.028, karena nilai signifikan  $0.028 < \text{probabilitas } 0.05$  maka dapat disimpulkan bahwa variabel motivasi (X2) diterima, adanya pengaruh motivasi (X2) terhadap kinerja (Y).

2. Perbandingan t hitung dengan t tabel

Berdasarkan hasil output spss diatas didapat t hitung pemimpin (X1) sebesar -13.092, karena nilai t hitung  $-13.092 < \text{dari t tabel } 4.303$  maka dapat disimpulkan bahwa variabel pemimpin (X1) ditolak, artinya pemimpin (X1) berpengaruh buruk terhadap kinerja (Y). Dan t hitung motivasi (X2) sebesar 5.880, karena nilai t hitung motivasi  $> \text{dari t tabel } 4.303$ , maka dapat disimpulkan bahwa variabel motivasi (X2) diterima, karena adanya pengaruh motivasi (X2) terhadap kinerja (Y).

#### 4.2.1 Hasil Rekapitulasi Data Penjualan Sales XL

Adapun hasil data penjualan sales XL cabang kecamatan Mandau adalah sebagai berikut :

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	14.812	.589		25.134	.002
Pemimpin	-.761	.058	-1.041	-13.092	.006
Motivasi	.190	.032	.468	5.880	.028

a. Dependent Variable: Kinerja

Gambar 4.9 Output SPSS Coefficients  
(Sumber: Pengolahan Data, 2019)



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

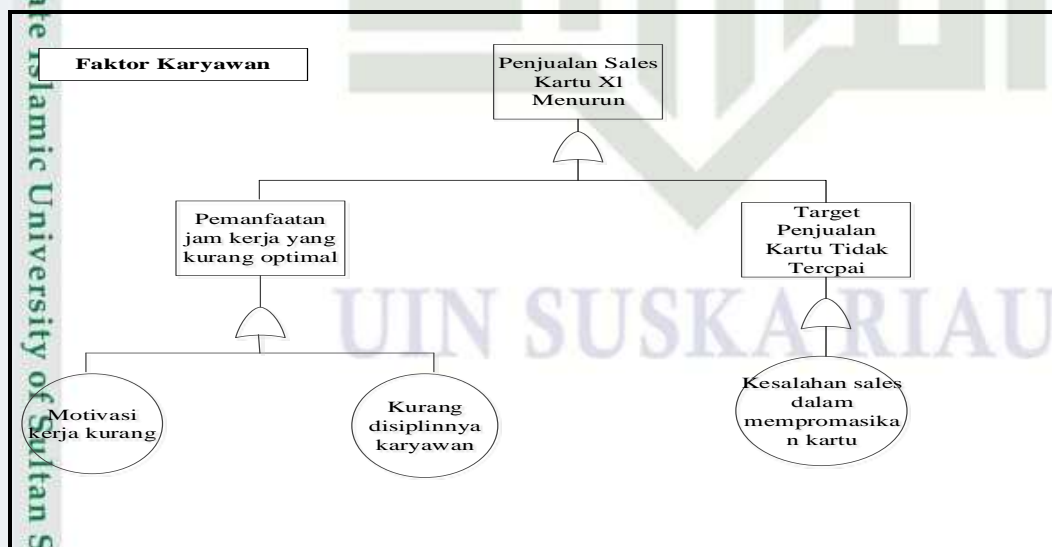
Berdasarkan hasil output spss diatas didapat t hitung pemimpin (X1) sebesar -13.092, karena nilai t hitung  $-13.092 < \text{dari } t \text{ tabel } 4.303$  maka dapat disimpulkan bahwa variabel pemimpin (X1) ditolak, artinya pemimpin (X1) berpengaruh buruk terhadap kinerja (Y). Dan t hitung motivasi (X2) sebesar 5.880, karena nilai t hitung motivasi  $> \text{dari } t \text{ tabel } 4.303$ , maka dapat disimpulkan bahwa variabel motivasi (X2) diterima, karena adanya pengaruh motivasi (X2) terhadap kinerja (Y). Dari hasil uji t dapat di jabarkan melalui metode *Fault Tree Analysis* (FTA).

#### 4.2.2 *Fault Tree Analysis* (FTA)

*Fault Tree Analysis* (FTA) berguna untuk mengetahui penyebab dasar terjadi penurunan target penjualan sales. Berdasarkan gambar 4.8 Output SPSS Coefficients sehingga dilakukan pencarian penyebab turunnya target penjualan sales tersebut menggunakan diagram *Fault Tree Analysis* (FTA). Penyebab target sales tidak tercapai dapat disebabkan oleh beberapa faktor dibawah ini:

#### 4.2.3 Faktor Karyawan

Berdasarkan hasil rekapitulasi data pada tabel 4.3 penjualan kartu XL didapatkan ditiap bulannya, target penjualan tidak tercapai selama 9 bulan ditahun 2018. Maka dari itu penyebab penjualan sales kartu XL menurun dapat dilihat dari faktor tenaga karyawan atau salesnya dapat melalui gambar 4.4 dibawah ini.



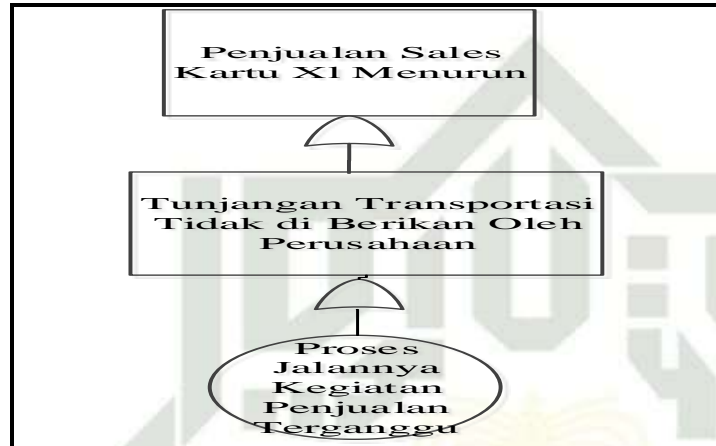
Gambar 4.10 *Fault Tree Analysis* Faktor Terhadap Karyawan  
(Sumber: Pengolahan Data, 2019)

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 4.2.4 Faktor Transportasi

Berdasarkan hasil rekapitulasi data pada tabel 4.3 penjualan kartu XL didapatkan ditiap bulannya, target penjualan tidak tercapai selama 9 bulan ditahun 2018. Maka dari itu penyebab penjualan sales kartu xl menurun dapat dilihat dari faktor transportasi dapat melalui gambar 4.1 dibawah ini.



Gambar 4.11 *Fault Tree Analysis* Terhadap Trasportasi  
(Sumber: Pengolahan Data, 2019)